



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EXPORTACIÓN DE CLAVEL STANDARD HACIA JAPON

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos  
para optar por el título de Tecnólogo en Exportaciones e Importaciones

Profesor Guía

Ing. Ricardo Daniel Escobar Moreno

Autor

Jaime Alejandro Herrera Domínguez

Año  
2017

## **DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA**

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

---

Ricardo Daniel Escobar Moreno  
Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Internacional  
C.I. 171755221-8

## **DECLARACIÓN PROFESOR CORRECTOR**

“Declaro haber revisado este trabajo, dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

---

Henry Santiago Gómez Sarmiento  
Economista  
C.I. 1717257404

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE**

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”

---

Jaime Alejandro Herrera Domínguez

C.I. 1726031782

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por darme fuerzas y poder continuar y lograr un objetivo en mi vida, a mi madre y a mis hermanos que han sido el pilar para poder seguir luchando. A una persona en especial que siempre supo apoyarme y darme una palabra de aliento.

## **DEDICATORIA**

A mi padre Jaime que desde el cielo me dio fuerza y ánimos para culminar la Carrera, a mi hijo el cual me cambio la vida y por él hago cada esfuerzo día a día.

## RESUMEN

La exportación de claveles que se realizará es de Ecuador a Japón, este tema se desarrolla tomando en cuenta diferentes puntos favorables como la diversidad de claveles, la ubicación geográfica y las tierras que posee el Ecuador y así poder cultivar los mejores claveles y para tener acogida a nivel mundial. La exportación se la realizará vía aérea desde Ecuador a Japón tomando en cuenta el manejo y el tiempo que debe tener el clavel en lugar de destino.

Se realizó el estudio pertinente y se observó que el clavel ecuatoriano tiene gran acogida y demanda tanto a nivel mundial como al país de destino, por tener una de las mejores presentaciones, precios y empaques del producto ecuatoriano.

En el siguiente proyecto se analizó los datos estadísticos de diferentes fuentes, donde se puede observar el incremento de la exportación de claveles (TRADEMAP), esto indica que tiene gran demanda el producto mencionando. Se aplicaría la subpartida 0603.12.90.00 para el proyecto de exportación de claveles.

Además se re

alizó una consulta con respecto a los temas relacionados con comercio exterior, política y los diferentes tratados que tiene Japón con Ecuador, la cual nos puede indicar las ventajas o desventajas en el momento de realizar la exportación del producto y nos indica que hay gran apertura en el ingreso de claveles al país de destino por las diferentes ventajas como los que tiene el producto en relación a otros países como son los países que tendría como competencia directa al país que realiza la exportación.

Además de ver las ventajas y desventajas que mantiene el producto, se indica detalle a detalle el proceso que tiene el clavel desde el momento que se lo cultiva hasta cuando ingresa al país de destino. Se observan las diferentes

tasas que mantiene el diferente proceso que mantiene el exportador en el país de origen y los documentos que se necesitan para el trámite correspondiente.

Terminamos con las observaciones para realizar una exportación de primera calidad.



## **ABSTRACT**

The export of carnations to be made is from Ecuador to Japan, this theme is developed taking into account different favorable points such as the diversity of carnations, geographical location and land that has Ecuador and thus to cultivate the best carnations and to have host Worldwide. The export will be made by air from Ecuador to Japan taking into account the handling and time that the carnation should have in place of destination.

The pertinent study was carried out and it was observed that the carnation of Ecuador has great acceptance and demand both in the world and the country of destination, to have one of the best presentations, prices and packaging of the Ecuadorian product.

In the following project we analyzed the statistical data from different sources, where we can observe the increase in the export of carnations (TRADEMAP), this indicates that the product is in great demand. Subheading 0603.12.90.00 applies to the project for the export of carnations.

In addition, a consultation was held regarding the issues related to foreign trade, politics and the different treaties that Japan has with Ecuador, which can indicate the advantages or disadvantages at the time of exporting the product and indicates that there is great Opening in the entry of carnations to the country of destination by the different advantages as the product has in relation to other countries such as the countries that would have direct competition to the country that exports.

In addition to seeing the advantages and disadvantages of the product, the detail of the process of the carnation is explained in detail from the moment it is cultivated until it enters the country of destination. The different rates maintained by the different process maintained by the exporter in the country of

origin and the documents that are needed for the corresponding process are observed.

We finish with the observations to realize a export of first quality.

## INDICE

1. CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN .....	1
1.1. Planteamiento del Problema.....	1
1.2. Pregunta de Investigación .....	2
1.3. Formulación de la Hipótesis .....	2
1.4. Objetivos .....	2
1.5 Justificación.....	3
1.6 Metodología.....	4
1.7 Marco Teórico .....	5
2. CAPÍTULO II. EL PRODUCTO EN EL MERCADO DE ORIGEN.....	8
2.1 Características y usos del producto.....	8
2.2 Código arancelario.....	13
2.3 Producción y oferta en el mercado de origen.....	14
2.4 Exportaciones del producto seleccionado del país de origen, al mundo.....	16
3. CAPÍTULO III. ANALISIS DEL MERCADO META .....	17
3.1 Producción local del Producto.....	17
3.2 Importaciones del producto en el país meta.....	18
3.3 Importaciones del producto seleccionado desde el Ecuador .....	19
3.4 Acuerdos preferenciales en los cuales el país de origen participa con el mercado meta.....	20
3.5 Barreras de entrada (arancelarias y no arancelarias) .....	21
3.6 Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje.....	22
3.7 Análisis de la competencia .....	24

4. CAPITULO IV FLUJO DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	25
4.1. Requisitos y trámites de exportación.....	26
4.2. Incoterm seleccionado .....	28
4.3. Descripción del medio de transporte seleccionado.....	31
4.4. Inspección antinarcoóticos y aforos .....	34
4.5. Utilidad del ejercicio .....	35
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	36
5.1 Conclusiones.....	36
5.2 Recomendaciones .....	37
REFERENCIAS .....	38
ANEXOS .....	40

## 1. CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

El clavel es una planta de la zona mediterránea o también llamada en la conocida península ibérica. El clavel proviene de la familia de la Caryophyllaceae, y la mayor parte de los claveles son flores muy coloridas y aromáticas y estas suelen dar en ciertos lugares del planeta, por ejemplo en Ecuador se mantiene una diversa extensión de plantaciones de clavel la cual por ser un suelo fértil permite que pueda producir en diferentes épocas del año y con una gran variedad de coloridos claveles.

Hace una década el Ecuador empezó a tomar en cuenta que el suelo era rico para poder cultivar y exportar flores, por lo tanto, empieza a explorar en el campo de los claveles y comercializar internacionalmente. El clima es apto para la siembra y el cultivo de varias especies de flores, incluidas astromelias, claveles, crisantemos, margaritas, limonios, gipsófilas, especies de limonium y liatris y las “florescencias de verano”. Las especies tropicales como la heliconia se cultivan en las áreas cálidas y húmedas del Ecuador. (Ecuador.com, 2016)

Las condiciones climáticas que tiene el territorio ecuatoriano son ideales, tomando en cuenta los costos económicos que tiene la producción en el país y esto da cierta ventaja distintiva en el momento de exportar claveles al mundo. Como los claveles son flores bisexuales, florecen en un grupo ramificado. La flor tiene un aroma fuerte y varios tipos de colores y vistosos el cual hace que el producto sea mayor comercializado a nivel mundial. El tamaño promedio que llega a tener el clavel en el tallo puede llegar hasta un metro. Estos últimos son usados especialmente en ramilletes. (hanaflores, 2016)

### 1.1. Planteamiento del Problema

El Ecuador es reconocido a nivel mundial por la calidad de sus rosas, variedades de verano y entre estos últimos los claveles, que serán objeto de investigación, lo que lo ha convertido en uno de los mayores y mejores

productores alrededor del mundo. Esto se debe a la ventaja dada por factores geográficos, climáticos, riqueza de sus suelos y cantidad de horas de sol que reciben al día. Todos estos factores son los que permiten que nuestros productos tengan colores más vivos, un tiempo de vida más largo, y que no sea tan delicada su manipulación.

Por otro lado, en base a un análisis de preferencias del mercado japonés, se ha encontrado que, entre las rosas y flores de verano que más se comercializan están las siguientes variedades: el spray roses o mini rosas, claveles y gypsophilas. (PROECUADOR, 2016)

Siendo este el principal motivo por el cual el producto seleccionado para la exportación es el clavel de variedad *standard*, principalmente por la creciente demanda que se ha generado en el transcurso de los últimos años, haciendo de este mercado un nicho potencial para desarrollar el proyecto de exportación.

## **1.2. Pregunta de Investigación**

¿Cómo desarrollar y potenciar la exportación de claveles standard al mercado japonés?

## **1.3. Formulación de la Hipótesis**

La apertura de nuevos mercados para el clavel standard (flor de verano), principalmente al Japón permitirá que los exportadores sean más competitivos en mercados internacionales.

## **1.4. Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo General**

Diseñar un plan de exportación de claveles standard a Japón, principalmente a la ciudad de Tokio.

### 1.4.2 Objetivos Específicos

- Determinar las características del clavel standard de acuerdo al código arancelario, la producción y la oferta en el mercado interno, lugares de producción y la demanda interna del producto; son estas las características a las que se vincularán las exportaciones de este producto a los diferentes mercados a nivel mundial.
- Realizar un análisis con la demanda que mantiene el país al cual se va a realizar la exportación del producto y tomando en cuenta las diferentes barreras que manejan los dos países y tomando en cuenta los acuerdos preferenciales de entrada con el Ecuador.
- Determinar el correcto manejo del proceso logístico que mantiene la debida exportación y así poder realizar un correcto servicio de transporte o de carga el cual nos permita llevar el volumen de carga correspondiente.

### 1.5 Justificación

El motivo por el cual se mantiene una gran variedad de claveles en el territorio ecuatoriano es por la gran riqueza que mantiene las tierras y esto se debe a varios aspectos climáticos como la temperatura adecuada, el correcto riego que se mantiene a las diferentes plantaciones y sobre todo la luz del día adecuada. Un factor el cual se lo debe tomar muy en cuenta es en el tipo de territorio se lo va a realizar el cultivo, en la sierra ecuatoriana tiene gran abundancia de suelos fértiles para este tipo de clavel el cual permite tener una gran producción.

El proyecto está enfocado en cubrir una de las grandes necesidades del pueblo japonés, mismo que no dispone de las condiciones para el cultivo de sus propias flores, motivo por el cual se ven obligados a adquirir estos productos en mercados externos como el ecuatoriano.

El proyecto también está buscando potenciar las exportaciones del Ecuador, principalmente de uno de los sectores productivos más relevantes para la economía ecuatoriana, el cual es el florícola.

La mayor parte de productos de exportación a Japón son productos de rubro de alimentación y productos primarios, tomando en cuenta que el principal producto de exportación al país en mención es la harina de pescado. El siguiente producto que lo sigue es las bananas frescas con un porcentaje de participación de 19.28% y las que les siguen son brócolis, cacao para siempre y demás. (PROECUADOR, 2016)

Según datos tomados de páginas oficiales, indica que el clavel es un producto el cual tiene gran acogida en el mercado Japonés.

## **1.6 Metodología**

Con el afán de realizar el correcto desarrollo para una investigación plena en el proyecto que se va a realizar se va a tomar los siguientes métodos:

Método descriptivo. - Se lo realizara mediante una información acertada del producto en el cual permite describir el proceso de exportación del clavel al mercado japonés, además de generar un plan informativo del por qué el clavel es una de las mejores opciones para que sea adquirida por los japoneses.

Método Deductivo. – Se realizará la investigación correspondiente, y así poder determinar cuál es la información correcta en el mercado de destino, en el cual reflejara el consumo que tiene y la acogida que obtuvo el producto en diferentes estaciones del año. Se realizará un análisis del transporte el cual llevará la carga al país de destino y así poder tener una correcta determinación en el proceso correcto en el mercado japonés



Método inductivo. - Con el método inductivo o método lógico se va a realizar un estudio en el cual se tomará datos de exportaciones anteriores al mismo país de destino y así poder tener diferentes resultados en el cual permite realizar una mejora continua en las futuras exportaciones.

Método empírico. – El método nos permite estudiar a profundidad el tipo de producto el cual lo vamos a estudiar, se va a tomar un análisis desde las fincas productoras hasta el corte del clavel el cual nos permite tener un correcto manejo del producto. Con el estudio del producto mantendremos un correcto manejo y esto permite que el producto sea entregado correctamente.

### **1.7 Marco Teórico**

La mayor parte de las flores se las cosecha y las siembra en verano y es por ese motivo el cual se lo ha llamado en varios países las flores de verano, tomando en cuenta que en el Ecuador se puede cosechar todo el transcurso del año por mantener excelentes condiciones climáticas la cual permite sembrar durante todo el año sin que se dañe el clavel. Un factor es la altura que se mantiene en territorio ecuatoriano que es de 2.200 a 2.700 m en el cual permite tener un clavel con colores únicos y así permite ingresar al mercado mundial como uno de los pioneros en este tipo de producto.

El clavel Ecuatoriano se lo puede diferenciar por su largo tallo sobre todo el tiempo de vida que mantiene el momento de colocar en un florero, este tipo de aspectos únicos permite que el gypsophila se posesione en el mercado mundial como uno de los más adquiridos por diferentes países.

Es indispensable tomar en cuenta que hay clientes los cuales solicitan originalidad y exclusividad con respecto al clavel el cual se lo realiza esto se lo hace por medio de un empaque o etiquetado diferente el cual sea del agrado del comprador para la colocación en su percha.

Es de conocimiento público que los mayores compradores o importadores de claveles o rosas son países como Estados Unidos o Rusia, sin embargo, por el apoyo de diferentes ferias internacionales se ha logrado expandir el mercado y así poder llegar al viejo continente.

En el territorio ecuatoriano en el sector el cual se encuentra la mayor cantidad de fincas florícolas es en el sector de la sierra, pero en todo el Ecuador se encuentran 650 fincas aproximadamente en el cual la mayoría siembra flores de verano. Y estas proveen de una gran cantidad de lugares de trabajo tanto indirectamente como directamente. Un dato que nos permite considerar es que la mayor parte de trabajadores que se encuentran en las diferentes fincas antes mencionadas son mujeres. (Ecuador.com, 2016)

En el territorio ecuatoriano se cultivan varios tipos de clavel como son las Norla Barlo, Charmeur, Dark Organe Telster y Dallas, en forma de botones estándar y miniatura. La mayor siembra de los claveles se las realiza en las provincias de Pichincha, Cotopaxi, Azuay e Imbabura.

El clavel nace de la cuenca del mediterráneo, pero sin embargo donde comenzó la principal producción de flores cortadas fue en Francia en 1845. Este original y bello clavel que es emergida de la tierra ecuatoriana se desarrolla semestralmente y dura dos años en producirse. Se las exporta a varios países como por ejemplo el Japón. (viveecuador, 2016)

Con respecto a la producción que mantiene las diferentes fincas va depender de varios factores el cual puede ser por el clima de la zona el tipo de cuidado que se le mantenga dentro de la florícola o el tipo de clavel el cual se pueda cosechar y así logra tener una producción apta para el mercado en el cual va a competir.

Un factor externo el cual puede afectar al mercado del clavel puede ser las diferentes depreciaciones que mantienen los diferentes países y esto puede

ser un factor el cual la producción del clavel ecuatoriano tienda a crecer, tomando muy en cuenta que el clavel ecuatoriano está catalogado como uno de los mejores a nivel mundial por diferentes factores.

Un dato claro que mantiene el sector ecuatoriano es que las rosas mantienen una gran producción con un 74% a nivel de exportaciones, el cual le sigue las flores de verano con un 15% en el mercado en las cuales lleva el aster, crisantemos, alstromeria, gerbera, etc.

En el tercer trimestre de 2015, las exportaciones de flores experimentaron una mejora con un crecimiento del 22%, al pasar de 143 millones exportados en el tercer trimestre de 2014 a 164 millones en el mismo periodo de 2015.

En la composición de los productos exportados por el sector predominan las rosas con el 74.5%, seguido de los demás que incluyen a flores de verano y otros con el 15.3%; gypsophila con el 8%; lirios y clavel con el 0.9%; y, 1.3%, respectivamente.

De julio a septiembre de 2015, las exportaciones al mercado de EE.UU. registran un crecimiento de 29% en valor con respecto al mismo periodo de 2014. Por su parte, el volumen exportado tuvo un crecimiento de 28% en relación a 2014.

El mercado Japonés tiene una gran exigencia con respecto al producto que ellos importan, en este caso prefieren los crisantemos y claveles ecuatorianos, ya que mantiene una gran calidad del producto.

Tomando en cuenta que adquieren los claveles ecuatorianos por el tiempo de vida que mantiene el momento que se lo coloca para su exhibición o al colocarlo en el florero para el consumidor final, esto hace que prefieran este tipo de producto el importador Japonés.

Con el estudio realizado en el 2015 que presenta el HDT asesoría Internacional, en el cual nos indica que los mayores consumidores de flor cortada en Estados Unidos y lo sigue Japón. Ya que tiene un crecimiento en los últimos 4 años y esto puede apreciar ya que en el último año tuvo un consumo aproximado de 45.000 millones de dólares y este valor indica que tiene una gran acogida, en el cual la proyección aumentaría en el transcurso de los años igual que la población mundial por el poder adquisitivo que mantiene el consumidor final y esto favorece al productor el cual llegaría a tener una gran proyección de ventas en los próximos años.

Las estadísticas de comercio exterior en exportaciones a Japón reflejan un crecimiento en los últimos diez años, por lo tanto, indica que el país en mención tiene gran acogida al clavel ecuatoriano, con una cifra de \$ 657,3 millones de dólares FOB. (bancocentraldeecuador, 2016)

## **2. CAPÍTULO II. EL PRODUCTO EN EL MERCADO DE ORIGEN.**

### **2.1 Características y usos del producto**

Los claveles son reconocidos fácilmente porque son flores cespitosas, es decir con un largo tallo el cual puede llegar a medir hasta un metro y medio de altura, por lo cual la cosecha se la realiza con el mayor cuidado posible. El atractivo que hace tan comercial al clavel es su flor, la cual se encuentra en el final del tallo y tiene varios colores, lo cual es atractivo a la vista del consumidor final.

En algunas partes del mundo se han registrado flores de esta familia de hasta 40 pétalos, así que todo depende de la especie.

Los claveles florecen todo el año, y en sus variedades comerciales pueden llegar a producir hasta 20 tallos al año. (hanaflores, 2016)

La flor de la cosecha se envía a pos cosecha en las mejores condiciones de hidratación, Se transporta en el menor tiempo posible a través de un riel de cable vía que cubre toda la finca.

La luz es un factor determinante tanto para el crecimiento como para la floración, por ello se lo planta donde se recibe luz. La exposición directa al sol no daña al clavel, sino al contrario. Su floración se produce desde la primavera hasta el verano.

El suelo debe ser poroso y tener una elevada capacidad de drenaje para evitar encharcamientos y asfixias ya que como es una planta rústica, puede soportar altas salinidades tanto del suelo como del agua.



Figura 1. El área de cosecha y el riego que se da al clavel.

Tomado de: (Florequisa,2016)

El proceso se lo realiza de un “clavel madre” cortando los tallos que tengan nudos, brotes de flor y hojas para luego plantarlos en macetas si fuera el caso. Se las coloca en un lugar el cual le dé la luz y se realiza un riego diariamente para que el sustrato siempre se encuentre húmedo.

Se realiza el corte de las flores marchitas conforme vayan apareciendo, ya que este gesto estimulará la aparición y el crecimiento de nuevas flores.

El clavel se debe cultivar cuidadosamente teniendo en cuenta que tenga un espacio de 20 a 25 cm entre cada planta

Los claveles viven varios años sin necesidad de un cuidado permanente ya que no necesita de riegos regulares, tomando en cuenta en casos de calor extremo o sequía prolongada. Siempre y cuando no sea el clavel recién plantado, ya que este si se necesita de un riego regular para favorecer el enraizamiento de la planta. (cerrosantana, 2016)



Figura 2. Espacio entre cada clavel. Adaptada de Tomado de: (cerrosantana, 2016)



Figura 3. Corte de brotes del clavel.

Tomado de: (Fressko, 2016)

Posterior al cuidado y cultivo que se realizó a los claveles, se lleva a las salas de procesamiento para poder retirar el exceso de hojas y diferentes brotes que tiene el clavel madre ya que, de la producción total, el 5% es destinado para el

consumo nacional y el 95% es exportado al exterior. Y se realiza grupos de 20 hasta 50 unidades para poder realizar los empaques. (cerrosantana, 2016)

Se controla que el empaque reúne las condiciones de calidad, seguridad y servicio al cliente para luego ser trasladado al área de frío donde los cuartos cuentan con reguladores de temperatura y humedad para su mejor conservación y duración.

Los diferentes grupos de claveles se los agrupan por color y se los envuelve en plástico y así poder cubrir y que se mantenga de mejor manera para llegar al destino.



Figura 4. Clasificación de claveles por color.

Tomado de: (Florequisa, 2016)

El empaque de los claveles se la realiza en:

- Cajas de cartón de exportación de tamaño regular
- Dependiendo de las preferencias del importador, las fundas de plástico pueden ser utilizadas para proteger la flor.
- Adicional en la caja se debe encontrar la información como variedad y descripción precisa del producto, número de tallos, tamaño del clavel y país de destino.

Igualmente, la flor es conducida en furgones refrigerados y se realiza el respectivo seguimiento hasta el cuarto frío, para que posteriormente sea llevado hasta el aeropuerto y enviada a su destino final.



Es importante destacar que la preocupación no está orientada solo a la calidad, sino a la seguridad, para entregar un producto de calidad, sano y limpio de todo riesgo de tráfico de drogas.



Figura 5. Empaquetado y cuarto frio de claveles.

Tomado de: (Florequisa, 2016)

Respecto a las plagas se toma extrema precaución ya que habitualmente suelen atacar en los claveles, pulgones, tortix y deberemos contrarrestarlos aplicando acaricidas para poder controlar la plaga y que no afecte al cultivo del clavel. (Florequisa, 2016)

También se pueden presentar enfermedades las cuales provocan mella en la salud de la flor; entre las más comunes se destaca:



Roya: Provoca la aparición de manchas tanto en las hojas como en el tallo y suelen aparecer en épocas templadas, como el otoño y la primavera.



Figura 6. Estricto control de calidad de plagas.

Tomado de: (Florequisa, 2016)

## 2.2 Código arancelario

Tabla 1.

*Exportación de claveles 0603.12.90.00*

Producto	Descripción del producto	Código Subpartida
clavel	<p>CAPITULO 6</p> <p>Esta partida comprende no sólo las flores y los capullos simplemente cortados, sino también las cestas, coronas y artículos similares de flores y capullos, tales como los ramilletes y las flores de ojal. No se tienen en cuenta las materias que forman los accesorios (cestas, cintas, puntillas de papel, etc.), siempre que las cestas, coronas, etc., conserven las características esenciales de artículos de floristería.</p>	0603.12.90.00

Adaptada de (PROECUADOR, 2016)

Tabla 2.  
*Clasificación detallada de claveles*

COD. ARANCELARIO	DESCRIPCION	SIGNIFICADO
06	Plantas Vivas y Productos de la florícola	Capitulo
0603	Flores y capullos, claveles cortador para ramos, adornos, secos, frescos, teñidos, blanqueados o preparados de otra forma	Partida Arancelaria
0603.12	Claveles	Sistema armonizado
0603.12.90	Los demás	Nandina
0603.12.90.00	Los demás	Arancel Nacional

Adaptada de (Registro Oficial N° 859, Pag. 39)

### **2.3 Producción y oferta en el mercado de origen**

Las mayores producciones de claveles se encuentran en las fincas que están ubicadas en la región Sierra, pero la producción esta regada en todo el territorio ecuatoriano, la mayor parte en lugares fríos o templados como Cotopaxi, Azuay o Pichincha y depende del suelo que se va a manejar las distintas variedades de claveles que se cultivaran en el país. La producción de Claveles radica principalmente en la región Sierra.

En el Ecuador hay que tomar muy en cuenta la condición climatológica, la cual nos permite tener variedad de claveles y flores por lo que muchas personas consideran que Ecuador es un país propicio para el desarrollo de la floricultura. En los lugares que se cultivan los claveles se toma en cuenta los siguientes factores: los días cálidos, noches frías, agua pura, sol radiante y 12 horas de luz solar durante todo el año, para producir flores con excelentes características. La variedad del clima, sin cambios bruscos, es otro factor que a su vez permite producir esta sorprendente variedad de flores. Además de las ventajas naturales del Ecuador, se han sumado factores tecnológicos propicios y de infraestructura que aseguran una larga permanencia de la industria florícola en el contexto mundial. (Florequisa, 2016)

## Principales plantaciones de claveles del Ecuador

- FLOREQUISA S.A.
- SANBELFLOWERS CIA. LTDA.
- ILLINIZA FLOWERS
- NATURAL FLOWERS AND PRODUCTS
- CUALCHI FARMS
- CLAVELES ISRAEL
- ALEXANDRA FLOWERS
- ANTONELAFLOR S.A.
- ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES DE FLORES Y DETALLE
- TURIS AGRO NELPO S.A.
- CLAVELES DE LA MONTAÑA S.A. CLAVELMONTAÑA
- ROYALFLOWERS S.A.
- AGROPRIM FARMS CIA. LTDA.
- FLORES EQUINOCCIALES S.A. FLOREQUISA
- SUPERCLAVELECU S.A.
- AGRICOLA TABACUNDO CIA. LTDA. (AGRITAB 2)
- FLOWERFEST S.A.
- SANNAFLOWERS

La mayoría de las florícolas mencionadas se encuentran en la sierra ecuatoriana ya que por el clima frío y la altura del territorio que alcanza los 2400 m sobre el nivel del mar, estos factores ayudan a obtener un producto de calidad el momento de poder comercializar al mundo.

## 2.4 Exportaciones del producto seleccionado del país de origen, al mundo

### EXPORTACION DE CLAVELES DE ECUADOR AL MUNDO

Tabla 3

Valores de claveles Exportados

Código Arancelario	Descripción	FOB - DOLARES	AÑO
0603.12.90.00	Claveles	42	2009
		239	2010
		656	2011
		679	2012
		650	2013
		727	2014
		771	2015
		757	2016

Unidad: miles Dólar Americano

Tomado de: (TradeMap. 2016)

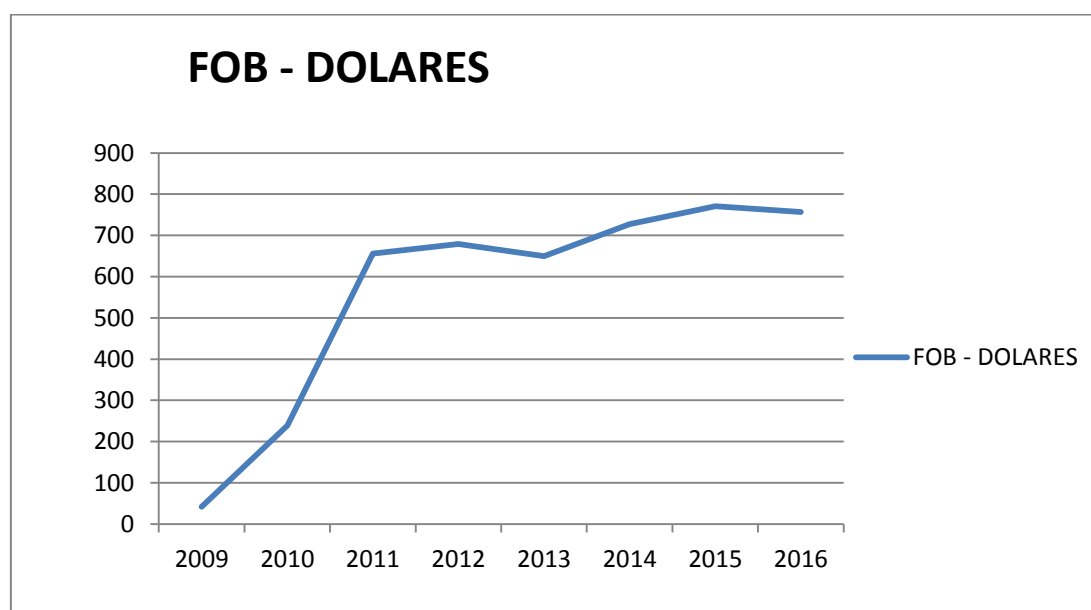


Figura 7. FOB dólares

Tomado de: (TradeMap.2016)

Tomando en cuenta las tablas obtenidas del Trade Map, se puede observar que hay un incremento anual en la exportación de Claveles hacia el Mundo entero por lo que permite introducir el producto ecuatoriano al mundo y así poder tener prestigio. (PROECUADOR, 2016)

En el cuadro se puede ver que en el 2009 hay una alza en la exportación de claveles, pero al siguiente año el incremento es notable y así se mantiene hasta el 2016. La exportación de claveles tiene acogida al mundo por ser un producto duradero.

### **3. CAPÍTULO III. ANALISIS DEL MERCADO META**

#### **3.1 Producción local del Producto**

La producción que mantiene el mercado japonés se caracteriza por realizar claveles de formas muy suaves y con buen aroma, esto hace que el clavel tenga poca vida útil y la producción en sus fincas son de escala menor. Por esta razón no abasten al mercado local ni internacional.

La producción local se reduce debido a la competencia con productores en el exterior, por los altos costos de producción en Japón y la edad de los agricultores. Se espera que esta reducción continúe a un nivel de 300-400 ha en los próximos 10 años. Las importaciones por lo tanto aumentarán. (PROECUADOR, 2016)

La economía japonesa es la tercera mayor del mundo por PIB nominal. Durante los últimos años, Japón ha experimentado un crecimiento lento pero consistente. La población está declinando.

Casi el 20% de la población es mayor de 65 años. Japón tiene una larga historia de arte floral. Los arreglos florales (Ikebana) son una parte tradicional de la religión japonesa y las ocasiones ceremoniales. El consumo de las flores en Japón se estima en aproximadamente US\$ 10-12 billones, esto es aproximadamente un décimo de la industria mundial.

Los Claveles son una de las flores más populares en el mercado japonés, ya que por su vistoso color es muy apreciado.

## **INFORMACIÓN DEL MERCADO**

Consumo per cápita de flores En el mercado japonés, los claveles ecuatorianos se consideran productos exclusivos (no del montón) y se usan principalmente en el segmento de ocasiones especiales (no para uso personal). Más y más consumidores empiezan a disfrutar las flores en su vida diaria, aunque últimamente ha caído en un estado de estancamiento gradualmente. (PROECUADOR, 2015)

### **3.2 Importaciones del producto en el país meta**

La oportunidad que se encontró para realizar la exportación a Japón es un producto florícola diferente y con gran aceptación, lo cual es el clavel ya que tiene colores brillantes y esto hace atractivo al mercado japonés.

Japón realizó una importación en el 2015 de 89.9 Millones de dólares en claveles del Mundo, indicando que tiene un auge en dicha población. (PROECUADOR, 2016)

El motivo que tenga un gran crecimiento en la importación de claveles de Japón es del 38%, ya que el consumo se lo realiza todo el año y no solo en fechas especiales como usualmente se lo mantiene en otros países.

El clavel es la segunda flor con mayor aceptación en el mercado Japonés. (PROECUADOR, 2016)

Tabla 4.

## Importaciones del producto

Exportadores	Valor importada en 2009	Valor importada en 2010	Valor importada en 2011	Valor importada en 2012	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014	Valor importada en 2015	Valor importada en 2016
Mundo	60,308	77,518	82,288	99,569	92,534	91,089	89,925	92,971
Colombia	42,52	57,783	61,346	74,613	69,068	67,942	64,738	65,833
China	13,877	15,189	15,49	17,595	16,212	14,83	14,228	16,408
Ecuador	983	1,652	2,308	3,892	3,765	4,966	7,602	7,319
Viet Nam	1,879	1,665	1,94	2,072	2,128	2,107	2,019	2,119
Turquía	427	622	456	615	503	562	621	786
Kenya	16	157	390	575	618	607	654	414
Países Bajos	137	62	66	71	78	6	56	69
Malasia	18	3	0	0	0	5	0	14

Adaptada de: (Trademap,2016)

### 3.3 Importaciones del producto seleccionado desde el Ecuador

La participación que mantiene el clavel en Japón va creciendo notablemente, ya que es el producto sustituto directo de la rosa. En la actualidad son escasas las fincas que tienen una producción de clavel estándar, ya que es un producto nuevo y hace un producto que alcance un gran auge en la producción en dicho mercado, tomando en cuenta los colores combinados muy brillantes que mantiene.

Se toma en cuenta que la aceptación que mantiene el clavel ecuatoriano es por el tiempo de duración que se encuentra en el florero que es de 30 a 60 días, dependiendo del tipo de clavel.

Tabla 5.

#### Japón importa del Ecuador

Código Arancelario	Descripción	FOB - DOLARES	AÑO
0603.12.90.00	Claveles	7.131	2009
		8.138	2010
		9.437	2011
		12.289	2012
		11.688	2013
		13.299	2014
		15.750	2015
		16.319	2016

Adaptada de (TRADEMAP, 2016)

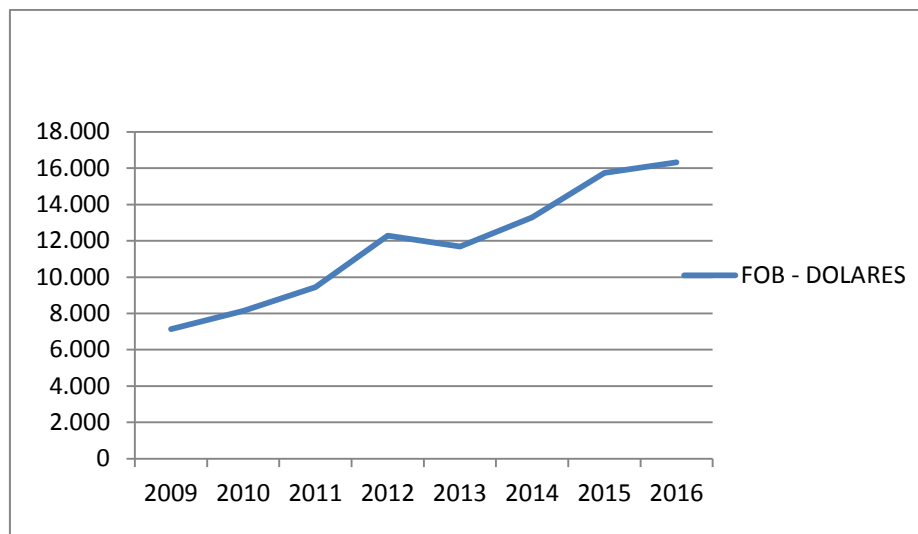


Figura 8. Importación de Japón del Ecuador

Adaptada de (TRADEMAP, 2016)

Se puede Observar que hay un incremento en la Importación que realiza Japón del Ecuador, ya que se prefiere el clavel con mejor variedad y eso permite que el clavel ecuatoriano se posea en el mercado Japonés.

### 3.4 Acuerdos preferenciales en los cuales el país de origen participa con el mercado meta

Los diferentes acuerdos que mantiene Japón crean una apertura comercial con diferentes países, los cuales tienen un mismo tratado comercial y sirve para mantener socios estratégicos a nivel mundial. Obtener un aliado estratégico permite mantener una integración a largo plazo con “inversiones, compras gubernamentales, políticas de competencia, circulación de personas, acondicionamiento del entorno de negocio, intensificación de la cooperación bilateral, etc. más allá del tradicional TLC”. (PROECUADOR, 2016)

En noviembre del año 2014 el Ministro de Comercio Exterior ecuatoriano viajó a Japón para tener una reunión con respecto a varios temas y apertura de nuevos mercados en su país, en esta negociación estuvo incluido el Ministro de Economía, de Relaciones Exteriores y de Industrias de Japón, entre otros. El



resultado obtenido fue la apertura para un nuevo mercado ecuatoriano en el territorio de Japón, el acuerdo solicitaba que los productos que se exporten a su territorio mantengan altos índices de calidad.

Japón no tiene un acuerdo directo con el Ecuador, pero en el caso puede tener preferencia comercial por la SGP (Sistema Generalizado de Preferencias), el cual indica que tiene el trato preferencial a países en desarrollo, entre ellos Ecuador. Y esto incluye en algunos productos de exportación por lo que tiene preferencia arancelaria en el país de destino con un 100% libre de aranceles. (PROEcuador, 2015)

### **3.5 Barreras de entrada (arancelarias y no arancelarias)**

#### **Arancelarias**

La barrera arancelaria se encuentra basada en los diferentes acuerdos comerciales que mantenga el país importador con el exportador, el cual indica que preferencias mantienen tanto arancelarias y no arancelarias, o acuerdos arancelarios que involucran a terceros como el caso de Ecuador.

En este caso se puede verificar en las páginas oficiales de Comercio Exterior de cada país, donde se indica el acuerdo en el cual está incluido cada país y su respectivo producto, en el caso de Ecuador se puede observar en la página de Pro Ecuador o contactándose directamente con el Ministerio de Comercio Exterior y así poder realizar el trámite correspondiente.

Para el caso de claveles en el mercado mundial tiene diferentes porcentajes de arancel, lo que se indicara en la siguiente tabla, con respecto al clavel ecuatoriano en el mercado Japonés tiene el 0% de arancel, a diferencia de otros países en el cual se ingresa con un alto porcentaje de arancel que es el caso de Rusia y Panamá que podríamos decir que son los porcentajes más altos donde Ecuador tendría que pagar si desea realizar la exportación de claveles. (PROEcuador, 2016)

Tabla 6.

## Arancelarias

ARANCEL COBRADO POR LOS PRINCIPALES COMPRADORES A ECUADOR Y SUS COMPETIDORES															
SUBPARTIDA 060312: Claveles															
Exportadores / Importadores	Alemania	Austria	Bélgica	China	Colombia	Ecuador	España	Estados Unidos	Italia	Kenya	Marruecos	Países Bajos	Portugal	Turquía	Viet Nam
Alemania	X	0.00%	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	5.00%
Argentina	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	0.00%	0.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
Canadá	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	0.00%	8.00%	8.00%	0.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%
Chile	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	6.00%	6.00%	0.00%	0.00%	6.00%	6.00%
Colombia	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	X	0.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
Cuba	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	0.00%	0.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
España	0.00%	0.00%	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%	X	8.50%	0.00%	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	5.00%
Estados Unidos	4.80%	4.80%	4.80%	4.80%	0.00%	0.00%	4.80%	X	4.80%	0.00%	0.00%	4.80%	4.80%	0.00%	4.80%
Italia	0.00%	0.00%	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.50%	X	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	5.00%
Japón	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Lituania	0.00%	0.00%	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	5.00%
Panamá	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
Países Bajos	0.00%	0.00%	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	5.00%	X	0.00%	0.00%	5.00%
Qatar	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	0.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
Rusia	32.20%	32.20%	32.20%	24.14%	24.15%	24.15%	32.20%	32.20%	32.20%	24.15%	24.15%	32.20%	32.20%	24.15%	24.15%
Ucrania	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%
Uruguay	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	4.00%	1.90%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%

Tomado de: MacMap, Centro de Comercio Internacional (CCI)

### Barreras no arancelarias

Son especificaciones que solicita el país importador y pueden ser licencias o requisitos técnicos específicos según el producto a importar.

En la actualidad Japón no solicita ningún documento específico para la exportación de clavel.

### 3.6 Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje

#### Material de embalaje

En Japón no existe requerimientos de embalajes específicos y establecidos para las flores cortadas, solamente que el proveedor desee un embalaje o etiquetado en específico. Tomando en cuenta que el momento que se usa papel o plástico como material de embalaje se debe colocar un tipo de marca en la cual se identifica el material que se utiliza.



Figura 9. Material de embalaje  
Tomado de: (Florequisa, 2016)

### **Etiquetado**

En el etiquetado para la exportación de claveles no se encuentra un requerimiento específico. Sin embargo, se solicita a los exportadores que tengan ciertas especificaciones claras para poder ver el tipo de producto entre otras cosas como:

- Descripción del producto
- Nombre y Apellido del destinatario
- Tamaño
- Número de embalaje
- Información del proveedor
- Ciudad de destino
- Cuidado especial



Figura 10. Etiqueta de caja

### Etiqueta de caja

Este tipo de etiquetados indican el producto y el lugar de destino al cual va llegar para que se pueda verificar y tener ciertos cuidados el momento de la manipulación. (PROECUADOR, 2016)

### 3.7 Análisis de la competencia

Tabla 7.

#### Análisis de la competencia

Exportadores	Valor Importada en 2007	Valor Importada en 2008	Valor Importada en 2009	Valor Importada en 2010	Valor Importada en 2011	Valor Importada en 2012	Valor Importada en 2013	Valor Importada en 2014	Valor Importada en 2015	Valor Importada en 2016
Mundo	47,61	53,868	60,306	77,518	82,288	99,569	92,534	91,089	89,925	93,18
Colombia	32,236	38,335	42,526	57,783	61,346	74,613	69,068	67,942	64,738	65,982
China	11,996	12,013	13,877	15,189	15,49	17,596	16,212	14,831	14,228	16,487
Ecuador	398	793	983	1,652	2,308	3,892	3,765	4,966	7,602	7,316
Viet Nam	1,3444	1,653	1,979	622	1,984	2,072	2,128	2,107	2,019	2,118
Turquia	956	422	427	157	456	615	503,618	562	621	774
Kanya	10	0	16	62	390	575	618	607	654	412
Países Bajos	6	39	137	3	66	71	78	46	56	69
Malasia	40	33	18	3	0	0	0	5	0	14

Tomado de: (TRADEMAP, 2016)

Estamos ubicados en el 3er puesto de ventas a Japon de flores, en el cual se encuentra el clavel estándar. Tomando en cuenta que el mercado japonés es un mercado exigente el cual solo adquiere el producto de mejor calidad.

#### 4. CAPITULO IV FLUJO DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN

El proceso que se debe utilizar para la exportación de clavel a Japón comienza en realizar la búsqueda de las fincas y ver cuáles son las mejores y más aptas productoras de claveles, esta información la podemos obtener del Banco Central del Ecuador, el cual tiene el listado de exportadores por partida arancelaria, adicional nos indica los productores con su razón social o el nombre comercial con los que manejan las diferentes plantaciones.

A continuación se adjunta el flujograma en el cual se indica el proceso para la correcta exportación del producto en mención.

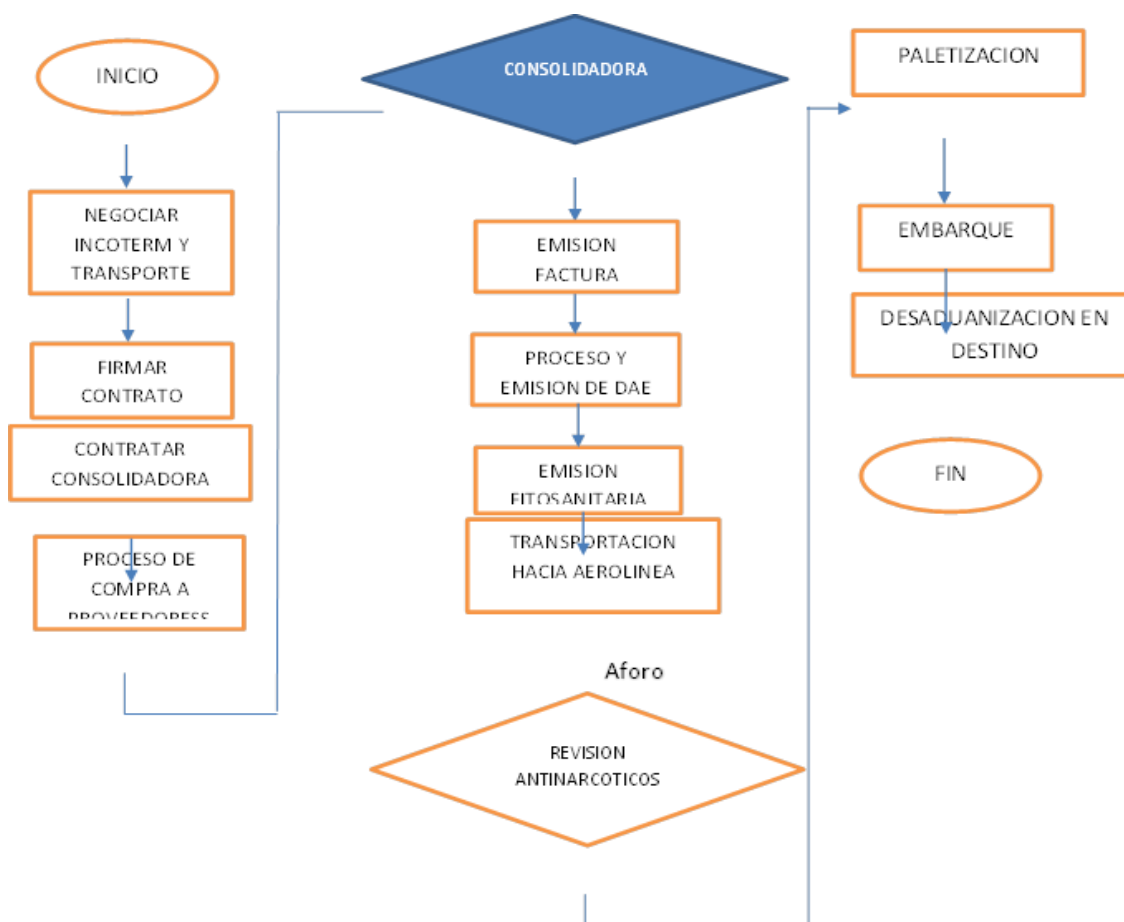


Figura 11. Flujograma del proceso de exportación.

#### 4.1. Requisitos y trámites de exportación

En la exportación de claveles que se realiza desde Ecuador a Japón, se debe tomar en cuenta que los requisitos fundamentales que se debe tomar en cuenta son: Factura comercial, certificado de origen y el certificado de fitosanitario. Adicional se le ayudara con otros documentos para la ayuda del importador la cual dicha información facilitara para desaduanizar la carga el momento de su arribo al destino.

Tabla 8.

##### *Documentación requerida*

Documentación requerida para la exportación de claveles	
Documentos de Soporte	Documentos de Acompañamiento
* Factura Comercial	* Certificado Fitosanitario
* Certificado de Origen	
* Packing list	

A continuación, se detallará el significado de los documentos de soporte y de acompañamiento.

El Certificado Fitosanitario se solicita para realizar el despacho aduanero y el acceso al mercado solicitado en este caso Japón, el certificado se puede realizar en cualquier idioma, sin embargo, puede requerir una traducción al japonés y tomando en cuenta que se debe presentar físico como electrónicamente. (PROECUADOR, 2016)

El certificado fitosanitario es emitido por las autoridades que se encuentran en el país de origen, en Ecuador se puede realizar en el portal [www.agrocalidad.gob.ec](http://www.agrocalidad.gob.ec).

**Documentos de Soporte.** – Es la documentación que indica el tipo de mercadería y la cantidad con respecto a lo declarado, adicional es un respaldo que posee el agente aduanero o declarante al momento que ingresa a la revisión de su mercadería en el que indica que es responsable de la mercancía

que declara. La falsificación de los documentos es una grave falta con la cual puede incurrir en una infracción en la ley que puede terminar en prisión o evasión fiscal. (Aduana, 2017)

**Documento de Transporte.** - Es un documento en el cual se indica el tipo de transporte que va a manejar al producto, siempre y cuando haya mutuo acuerdo entre el importador y el exportador. El documento de transporte indica de qué lugar va ser transportado el producto y en qué lugar se realiza la descarga a cambio de un precio pactado (flete). Este documento avala el valor comercial que transporta y puede ser endosado antes de la declaración de la aduana, tomando en cuenta que el momento que se realiza el endoso de la mercadería implica que sea endosado otros tipos de documentos como los documentos de soporte. (Aduana, 2017)

**Factura Comercial.** - Este documento es el soporte de la aduana en el valor que negociaron el importador y exportador de las mercaderías comercializadas, la factura comercial debe ser original y definitiva, debe incluir cierta información primordial como es el valor y los datos reales de la mercancía y de la persona que presenta la factura. Para el caso de importaciones que no cuenten con la factura comercial, se deberá presentar el valor que fue acreditado (el valor en la aduana de la mercancía importada). La falta de presentación de la factura comercial no impedirá el levantamiento de la mercancía, pero si se descartará la aplicación del primer método de valoración de acuerdo a lo establecido en la normativa internacional vigente. (Aduana, 2017)

**Certificado de Origen.** - Este documento indica que la mercancía que se importa o exporta es del país de origen, y permite que en ciertos casos hay una liberación de tributos al comercio exterior. Ya que tiene tratados comerciales en el cual permite tener ventajas al ingreso del país. (Aduana, 2017)



## 4.2. Incoterm seleccionado

El incoterm que más se utiliza en las diferentes fincas y las agencias de carga en el Ecuador con respecto a la exportación de claveles ya sea por FOB. Esto depende mucho del importador por el tiempo y el costo que varía por el diferente medio de transporte que se utilice. Un dato muy importante es que la negociación con términos FOB se utiliza solamente para transporte marítimo.

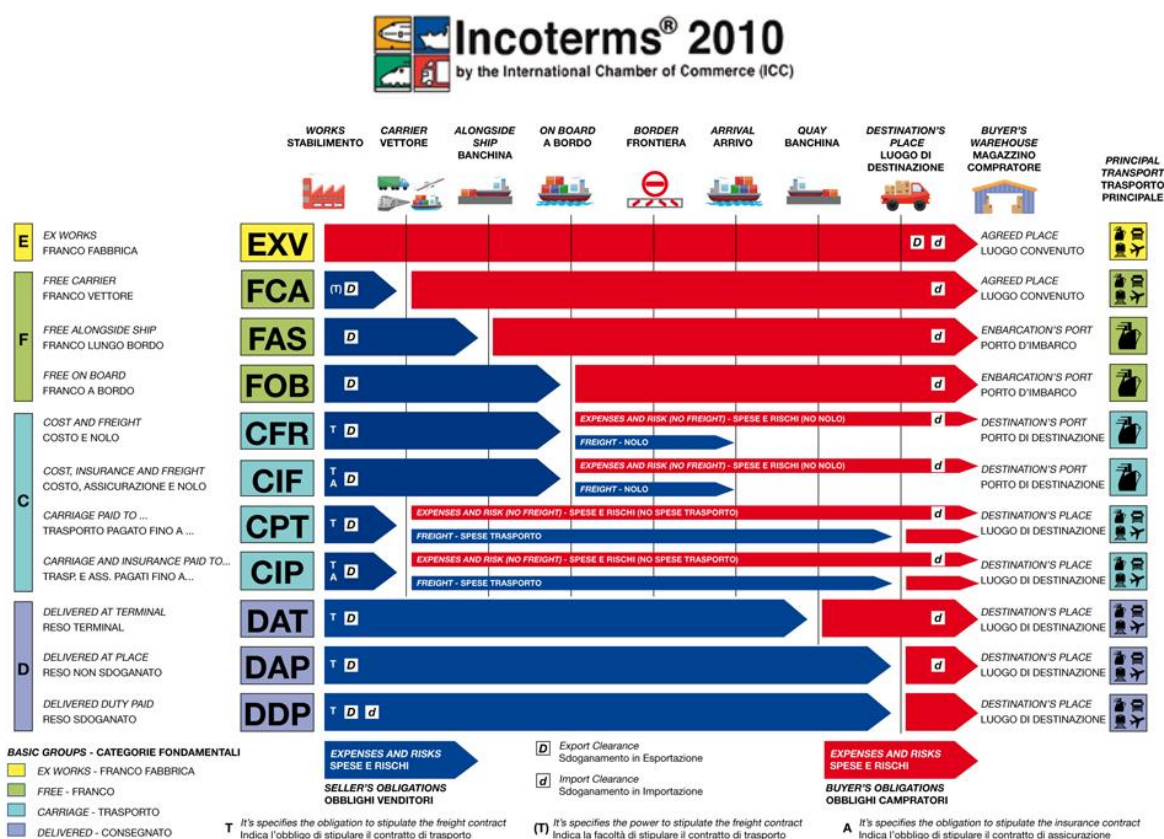


Figura 11. Incoterm

Adaptada de (Sepehr Group, 2016)

### Descripción de términos de negociación

#### Ex Works

Indica que el vendedor tiene que colocar su mercancía en las instalaciones del comprador como puede ser almacén, fábrica, bodegas, etc. Y todos los gastos que pueda haber desde ese momento ya ingresa para el comprador. El



incoterm mencionado se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o conocido como multimodal.

### **FAS**

Indica que el vendedor entrega su mercancía en el puerto de carga negociado, esto es al lado del barco, este tipo de incoterm es aplicado para mercancías a granel o carga voluminosa. El vendedor asume el costo de la aduana de exportación. Este Incoterm se lo utiliza para transporte marítimo o fluvial. (COPCI, 2016)

### **FOB**

La obligación del vendedor es entregar la mercancía sobre el buque, tomando en cuenta que el vendedor contrata el transporte a través de un consignatario, pero el comprador es el que asume este costo. El incoterm en mención es el más utilizado en comercio exterior y el transporte debe ser marítimo o fluvial.

### **FCA**

El vendedor tiene que entregar la mercancía en un punto acordado el cual puede ser un local de tránsito, estación ferroviaria, etc. Se hace cargo de los diferentes costos que puede incurrir hasta que la mercancía esté situada en un lugar de convenio mutuo, entre otros puede ser la aduana en el país de origen. (COPCI, 2016)

### **CFR**

El vendedor asume todos los costos y estos pueden ser el costo del transporte principal hasta el momento que la mercancía llegue al puerto de destino. Este incoterm se utiliza en el transporte de barco, este tipo puede ser marítimo o fluvial. (COPCI, 2016)

## CIF

En este incoterm el vendedor asume los costos de transporte principal y el valor del seguro hasta el momento que la mercancía llegue al puerto de destino. Un dato importante con respecto al seguro es que así lo haya contratado el vendedor, el beneficiario si llegara a ocurrir algún tipo de siniestro sería el comprador. Este tipo de Incoterm es el más utilizado en comercio internacional y se lo utiliza en transporte fluvial o marítimo. (COPCI, 2016)

En la siguiente tabla se indica las ventajas y desventajas que tienen el medio de transporte aéreo y el marítimo.

Tabla 9.

### *Ventajas y Desventajas*

TIPO DE TRANSPORTE	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Aéreo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vario horarios de vuelo</li> <li>• Vuelos directos</li> <li>• Entrega rápida</li> <li>• Diferentes precios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retraso en las entregas</li> <li>• Mala manipulación de carga</li> <li>• Peso máximo de envío</li> <li>• Diferentes temperaturas</li> </ul>
Marítimo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precios bajos</li> <li>• Bajo de restricciones</li> <li>• Rutas directas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pocos contenedores Reefer</li> <li>• Tiempo de entrega larga</li> <li>• Manejo de volumen alto</li> </ul>

El incoterm con el que se realizará la negociación es FCA, ya que es el incoterm mejor utilizado en exportaciones aéreas, incluso el Ministerio de Relaciones Exteriores en sus diferentes análisis indica que la mejor manera de enviar Claveles hacia Japón es con este incoterm

El producto se envía por vía aérea ya que tiene que mantener una temperatura exacta para poder evitar los daños que tenga el clavel, por tal motivo no es recomendable enviar en un contenedor como carga seca ya que este tiene variaciones de temperatura y esto afectaría al producto el momento de

transportarlo. Por este motivo se realizará vía aérea para que el clavel no tenga daños el momento que llegue al país de destino.

#### 4.3. Descripción del medio de transporte seleccionado

Por solicitud del importador el transporte que se va a manejar es aéreo como se lo ha mencionado anteriormente, a continuación se indicará a detalle el proceso para poder realizar el embarque en la aerolínea se indica que la ruta que tendrá el vuelo es Quito- Amsterdam- Narita y se va a enviar mediante KLM por disposición del importador, adicional se muestra en el cuadro los horarios de la aerolínea y el valor a cancelar por la mercadería solicitada.

Tabla 10.

##### *Horarios de vuelos*

Airline	ROUTE	DELIVERY DAY BY FARMS	TIME	DEPARTURE FROM UJO	ETD	ARRIVAL TO DESTINATION	ETA	KILOGRAMS	RATE	F.S.C	S.C.C	AWC	TOTAL RATE
KLM	Quito-Amsterdam-Narita	SUNDAY	22:00	MONDAY	16:05	FRIDAY	14:00	100	USD 3,75	USD 0,00	USD 0,00	USD 15,00	USD 3,75
		MONDAY	22:00	TUESDAY	16:05	SATURDAY	14:00						
		TUESDAY	22:00	WEDNESDAY	16:05	SUNDAY	14:00						
		WEDNESDAY	22:00	THURSDAY	16:05	MONDAY	14:00						
		THURSDAY	22:00	FRIDAY	16:05	MONDAY	14:00						
		FRIDAY	22:00	SATURDAY	16:05	WEDNESDAY	14:00						
		SATURDAY	22:00	SUNDAY	16:05	THURSDAY	14:00						

Tomado de: Kuehne+ Nagel

Para lograr obtener los pesos reales se debe realizar la suma de cada peso que contiene cada una de las cajas tal y como se lo menciona en el siguiente cuadro donde se indica las diferentes dimensiones de cada caja.

Tabla 11.

*Cantidad*

TIPO	CANTIDAD POR CAJA MASTER	DIMENSIONES (ALTO*LARGO*ANCHO)	PESO NETO	PESO VOLUMETRICO
CLAVEL	500	1,50 * 0,50 * 0,50	50 KG	62,5 KG

Adaptada de (Florequisa,2016)

Tomando en cuenta la referencia que tuvimos en el cuadro anterior, se indica que cada caja de claveles tiene un peso aproximado de 50 kg normalmente en el mercado. Pero para el peso volumétrico se va a tomar la siguiente ecuación, la cual indicará el peso volumétrico en relación a las dimensiones de las cajas del clavel.

1. Se toma las dimensiones de la caja (largo, ancho y altura) y se multiplica las medidas mencionadas.

$$0.50*0.50*1.50 = 0.375\text{m}^3 \quad (\text{Ecuación 1})$$

2. El valor del peso que tiene cada caja se multiplica por la cantidad de cajas a enviar.

$$\text{Volumen x caja: } 0.375 \text{ m}^3 * 80 \text{ cajas} = 30 \text{ m}^3 \text{ (Volumen)} \quad (\text{Ecuación 2})$$

3. Para sacar el peso volumétrico es:

$$30\text{m}^3*1000/6 = \underline{\underline{5000 \text{ kg}}}$$

sobre este peso te va a cobrar la aerolínea

En el caso del envío de claveles no se realizará la paletización ya que se enviará mediante cajas en un camión de 7 Toneladas por la carga de los claveles que es 5000 Kg tal y como se lo demuestra en el ejercicio anterior. Ya

no se realizará la paletización correspondiente, se cancelará a la aerolínea el valor en kg, en el siguiente cuadro indicaremos los precios que incurren en el valor de pago a la aerolínea por el peso del clavel y costos adicionales hasta el incoterm correspondiente.

Tabla 12.

Cantidad

Volumen	5000		
Peso	30 m3		(cajas de 1,50*0,50*0,50)
	<b>EUR</b>	<b>USD</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
Pick up		195,00	camion refrigerado (Interno)
Customs		150,00	<b>SOLO HASTA AQUÍ VALORES FCA</b>
FLETE		18750,00	USD 3,75 pkl/6dm3
FSC		0,00	
SCC		0,00	
Seguro Carga		75,00	Prima neta Minimo+ impuestos
Handling		65,00	
Doc Fee		15,00	<b>HASTA AQUÍ VALORES CFR</b>
<b><u>GASTO LOCAL EN DESTINO</u></b>			<b><u>SOLO APLICA PARA CASOS DDP</u></b>
Manejo KN NRT		120	+ VAT
AWB		45	+ VAT
Customs		150	+ VAT
Airport Tansfer fee		500	0,10 pkl
Trasporte Interno		225	
DUTIES & TAXES			Depende de la partida Arancelaria
Almacenaje		95	Aprox. Destino
<b>TOTAL</b>		<b>20385,00</b>	

El cuadro refleja los diferentes costos que implican dependiendo el término de negociación que se mantuvo con el importador y hasta donde incurren en cada uno. El ejercicio anterior indica que el término negociado en FCA y el valor que tiene que cancelar por la cantidad de claveles a la aerolínea es de \$ 18750,00 ya que se envía 5000kg.

#### **4.4. Inspección antinarcóticos y aforos**

La función de la inspección antinarcóticos lo realiza el departamento encargado de la Policía, el cual por medio de un perfil que maneja el exportador con respecto a la cantidad de exportaciones que maneja y la constancia de las mismas, va creando un perfil el cual podría ser apto para una inspección. Las inspecciones se las realiza en las bodegas o almacenes temporales si el caso lo amerita, dicha inspección se las realiza con canes amaestrados para lograr verificar algún tipo de droga o estupefaciente que pueda estar dentro de la mercadería, tomando en cuenta que en muy pocas ocasiones los canes amaestrados pueden olfatear una sustancia prohibida al por realizar la revisión pertinente, y esto quedara en manos de los agentes aduaneros.

#### **AFORO**

El Aforo se lo realiza por la Aduana, la cual mediante un perfil del exportador indica que tipo de aforo se va a realizar. Este puede ser documental, automático o físico. El motivo del aforo es para poder ver el valor y la veracidad de la mercadería y si lo que se encuentra declarando es lo correcto. Para el aforo documental el inspector aduanero solicita ciertos documentos que dan validez y son certificado de origen, factura comercial entre otros y así la mercancía tiene el visto bueno para ser exportada sin ningún inconveniente.

#### 4.5. Utilidad del ejercicio

Tabla 13.  
Cálculo de valor por unidades y Cálculo Total

DESCRIPCION	PRECIO
CLAVEL	\$ 0,20
TRANSPORTE INTERNO	\$ 0,15
GASTOS VARIOS	\$ 2,30
TOTAL	\$ 2,65
PRECIO EN EL MERCADO	\$ 4,00
<b>UTILIDAD</b>	<b>\$ 1,35</b>

**33,75% de Utilidad**

EMBARQUE TOTAL	PRECIO
VALOR CLAVEL	\$ 60.000,00
DAE	\$ 25,00
FITOSANITARIO	\$ 75,25
AGENCIA DE CARGA	\$ 200,00
TRANSPORTE QUITO - ANSTERDAM- NARITA	\$ 18.750,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 79.050,25</b>

## 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 Conclusiones

Al culminar el análisis sobre el proyecto de la exportación de clavel de Ecuador a Japón, se ha detallado el producto, el cual tiene ventajas y desventajas en el país de destino, aplicando correctamente las normas de comercio exterior y el respectivo incoterm establecido para la exportación del clavel tal y como se indica en los capítulos anteriores proyecto con sus respectivos argumentos específicos, se llegó a la siguiente conclusión:

Verificado el desarrollo del proyecto establecido, este proporciona beneficios económicos, lo cual es una mejora para la empresa y así facilita la comercialización del producto al mercado internacional, al ver que tiene una gran acogida en el territorio japonés y permite fortalecer lazos con el país de destino. Sin embargo hay que tomar en cuenta varios puntos que tienen gran influencia y no se encuentra en manos del exportador los cuales pueden ser el factor económico del país, factor climático, político, etc. Estos factores pueden afectar al momento de realizar la exportación del producto en mención en el proyecto planteado.

El mercado japonés es un mercado potencial con respecto al clavel de exportación que mantiene el Ecuador, ya que tenemos gran variedad de claveles y esto hace un producto llamativo al consumidor final.

Se toma en cuenta que la diversificación del producto es un factor que el exportador debe aprovechar y así poder expandir su producto a diferentes países, ya que los claveles son catalogados como uno de los mejores que tiene el mundo por su variedad de producción.

Los beneficios que obtiene los claveles por ser cultivado en territorio ecuatoriano son diversos ya que su riqueza en los suelos y el clima ayuda al



productor al poder tener el clavel en todo el año sin perder su producción, adicionalmente una ventaja son los convenios comerciales que mantenemos con el país importador, esto facilita el envío y la entrega del producto.

Adicional una de las ventajas que mantiene es la variedad de opciones que se tiene el momento de elegir el modo de transporte de acuerdo al presupuesto que mantiene el importador y así poder ver factibilidad el momento de la compra. La cual brinda cierta tranquilidad al cliente el momento de obtener el producto final.

## **5.2 Recomendaciones**

Se sugiere aplicar un proceso de marketing con respecto al producto ecuatoriano donde se indique que el clavel que se importa es ecuatoriano y así poder incrementar las ventas de dichos productos, ya que solo nos permiten realizar una demostración en ferias establecidas para este tipo de productos en donde hay muchas personas que no saben de qué país son originarias los claveles y la diversidad que se tiene en el país de exportación.

El momento de realizar negociaciones con nuevos clientes se recomienda realizar un contrato notariado para no tener problemas legales a futuro y con un medio de pago confiable, adicionalmente tener muy en cuenta el incoterm que se va a manejar con dicho importador para poder ver hasta qué punto tiene que cancelar su responsabilidad como Importador o Exportador.

## REFERENCIAS

- Aduana. (s.f). Clavel Estandar. Recuperado el 20 de enero de 2017 de aduana:  
<https://www.aduana.gob.ec/servicios-para-oces/bancocentraldelecuador>.
- bancocentraldelecuador. (s.f). Exportaciones totales. Recuperado el 15 de Febrero de 2016, de bancocentraldelecuador:  
<https://www.bce.fin.ec/index.php/c-externo>
- cerrosantana. (s.f). Clavel Rosa. Recuperado el 02 de Enero de 2017, de cerrosantana: [cerrosantana.com/ /espanol/catalogo-claveles.html](http://cerrosantana.com/espanol/catalogo-claveles.html)
- COPCI. (s.f). Incoterms. Recuperado el 02 de Marzo de 2017, de COPCI:  
<http://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/reglamento-codigo-organico-produccion-comercio-inversiones.pdf>
- Ecuador. (s.f). Exportacion Japon. Recuperado el 05 de Febrero de 2016, de ecuador: <http://www.ecuadorforever.com/es/clavel/peach-cr-29.html>
- Florequisa. (s.f). Produccion. Recuperado el 05 de Marzo de 2017, de Florequisa: <http://www.florequisa.com/insider-trading.php?id=2>
- Fressko. (s.f). Produccion. Recuperado el 03 de Febrero de 2017, de Fressko:  
<http://www.florequisa.com/ecological.php?id=5>
- hanaflores. (s.f). Clavel de Muestra. Recuperado el 10 de Enero de 2016, de hanaflores: <http://maryhanaflores.com/eureka-mary-hanaflores/summer-fun.html>
- PROEcuador. (s.f). Informacio pais. Recuperado el 12 de Enero de 2015, de PROEcuador:  
<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/publicaciones/informacion-por-pais/>
- PROEcuador. (s.f). Ferias. Recuperado el 15 de Febrero de 2016, de PROEcuador: <http://www.proecuador.gob.ec/events/category/ferias/>
- TRADEMAP. (s.f). Datos Japon. Recuperado el 2 de Enero de 2017, de TRADEMAP:  
<http://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es&AspxAutoDetectCookieSupport=1>

viveecuador. (s.f). Los claveles del Ecuador. Recuperado el 05 de Agosto de 2016, de viveecuador: <http://vivirecuador.com/blog/739/los-claveles-de-ecuador>

## **ANEXOS**



Floristeria

Teléfono: 923-  
E-Mail: info@floristeria  
Página Web: www.floristeria

Fax: 923-

Identificación fiscal: B42883496  
Muebles Oca  
Ctra. :  
42100 Agreda  
Soria  
Teléfono: 902-255-517 Código: 10

Muebles Oca  
Ctra. Soria, km. 55,2  
Soria

FACTURA Fecha: 10/08/2007 N° hoja: 1  
1/2

Referencia	Descripción	% IVA	Uds	Precio	% Dtos	Importe línea
Ref. 1251	Bambu Gigante 1.70m	16	1.00	14.8707		14.87
Ref. 2524	Guimalda De Rosas	16	2.00	19.0948		38.19
Ref. 1116	Centro Ruta Con Vela Y Fruta	7	1.00	19.50	20	15.60
Ref. 26	Portes	16	1.00	20.00		20.00
<b>Totales</b>			<b>5.00</b>			<b>88.66</b>

**Declaración de Exportación**

**Información de General**

\* A05.Código del declarante: 01000003 \* A01.Código del distrito: --Selección--  
 \* A03.Código de Régimen: --Selección-- \* A04.Tipo de despacho: --Selección--

**Información de exportador**

\* B04.Código de tipo de identificación del exportador: --Selección-- \* B01.Nombre del exportador:  
 B02.Dirección del exportador: B03.Teléfono del exportador:  
 \* B06.Ciudad de residencia del exportador: B07.CIUD: --Selección--

**INFORMACION DE AGENTE**

\* B08.Código de tipo de identificación del declarante: --Selección-- \* B10.Nombre del declarante:  
 B11.Dirección del declarante:

**Común ÍTEM Documentos**

B19.Nombre del consignatario: B20.Dirección del consignatario:  
 \* B25.Código de país de destino final: --Selección-- \* B21.Ciudad del consignatario:  
 \* B12.Valor FOB: \$ 0 \* B13.Código de forma de pago de la transacción comercial: --Selección--  
 \* B14.Código de unidad de moneda de transacción: --Selección-- \* B18.Fecha de emisión de la carta de crédito: 10/09/2013  
 \* C01.Código de moneda: --Selección-- \* C02.Tipo de cambio: 1.00  
 \* C03.FOB total de moneda de transacción: \$ 0  
 \* B22.Tipo de carga: --Selección-- \* B24.Medio de transporte del lugar de partida: --Selección--  
 \* B15.Código de puerto de embarque: --Selección-- \* B16.Código de puerto privado desde donde embarca: --Selección--  
 \* B17.Código de puerto de llegada o de destino: --Selección-- \* B23.Almacén de lugar de partida: --Selección--

**Totales**

\* C04.Cantidad total de ítem: 0  
 \* C05.Peso neto total: 0.000 \* C06.Peso bruto total: 0.00  
 \* C07.Cantidad total de bultos: 0 \* C08.Cantidad de contenedores: 0  
 \* C09.Cantidad total de unidades físicas: 0 \* C10.Cantidad total de unidades comerciales: 0  
 C11.Código de la mercancía de despacho urgente: --Selección-- C12.Código de salicitud de aduana: --Selección--